

خبر

آیا ایرانی‌ها هم می‌توانند به خورشید اتکا کنند؟

اولین خط ریلی انرژی خورشیدی جهان آغاز به کار کرد

برخی از قطارهای انگلیس به‌تازگی روی خطوط ریلی که با انرژی خورشیدی کار می‌کنند، تردد می‌کنند. به‌تازگی یک مزرعه انرژی خورشیدی جدید در انگلیس راه‌اندازی شده است که نیروی خطوط ریلی راه‌آهن مقابل خود را با استفاده از انرژی خورشیدی تامین می‌کند. این فناوری برای اولین بار در جهان مورد استفاده قرار می‌گیرد. در این پروژه حدود ۱۰۰ پانل خورشیدی در مسیری در نزدیکی شهر «الدرشات» (Aldershot) در انگلیس نصب شد. پروژه‌ای که می‌تواند برای قطارهای انرژی خورشیدی، پیشرو باشد. چندین ایستگاه قطار در انگلیس چند وقتی است که با استفاده از انرژی خورشیدی کار می‌کنند. دولت انگلیس قصد دارد تا سال ۲۰۴۰ میلادی، استفاده از سوخت‌های دیزلی در شبکه ریلی این کشور را از بین ببرد. به نظر می‌رسد، با توجه به کویری بودن بسیاری از شهرهای ایران، این ایده می‌تواند در کشور ما اجرا شود. ایده‌ای که کمک بزرگی هم به حفظ محیط‌زیست می‌کند.

حمایت صندوق کار آفرینی امید از بوم‌گردی‌ها

این روزها که بازار ساخت اقامتگاه‌های گردشگری داغ است، مدیرعامل صندوق کار آفرینی «امید» از پرداخت ۲۳۰ میلیارد تومان تسهیلات برای ایجاد اقامتگاه‌های گردشگری و بوم‌گردی خبر می‌دهد. اصغر نورالزاده می‌گوید: «یکی از اولویت‌های اصلی ما در پرداخت تسهیلات، گردشگری و بوم‌گردی است که جدا از اشتغال‌زایی بالایی که دارد در توسعه محلی و درآمدزایی برای خانوار و محیط‌مناطق گردشگری اهمیت به‌سزایی دارد، چون گردشگران علاوه بر خوراکی‌های محلی، محصولات و صنایع‌دستی آن‌ها را هم خریداری می‌کنند و از این جهت به اقتصاد خانوار و درآمدزایی و اشتغال‌زایی در این مناطق کمک می‌کنند. هیچ روستایی گردشگری یا طرح بوم‌گردی در کشور نیست که صندوق کار آفرینی «امید» آن را مورد حمایت مالی قرار نداده باشد.»

در حال حاضر ۱۲۰۰ اقامتگاه و منطقه بوم‌گردی از پرداخت ۲۳۰ میلیارد تومان تسهیلات برای ایجاد این مناطق بهره‌مند شده‌اند. این اقدام در راستای اشتغال‌زایی روستایی انجام شده است. طرح «روستای بدون بیکار» تاکنون در بیش از ۷۰ روستای کشور به اجرا درآمده است. طرح «روستای بدون بیکار» با اعطای وام‌های اشتغال‌زایی در قالب کسب‌وکارهای خرد و کوچک اشتغال‌زا در روستاها به اجرا درآمده و هدف از اجرای این طرح، توانمندسازی روستاها و کاهش نرخ بیکاری است. صندوق کار آفرینی امید به‌منظور اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه اشتغال‌زا به متقاضیان واجد شرایط راه‌اندازی شده است و تسهیلات ارائه شده مشمول افساد بیکاری است که دارای مهارت بوده و توانایی انجام فعالیت و شروع کسب‌وکار در رشته‌های خدماتی، فنی، کشاورزی و بازرگانی داشته باشند. نرخ کارمزد تسهیلات اعطایی به واجدان شرایط ۴ درصد و مدت زمان بازگشت نیز ۶۰ ماه است.

سود بیشتری عاید زنبوردار می‌کند. با این کار چیزی حدود ۵۰ درصد، سود زنبوردار افزایش می‌یابد و زنبوردار می‌تواند کارش را توسعه بدهد. در واقع این توسعه به این معنی است که می‌تواند تعداد کندوهایش را افزایش بدهد و کسب‌وکارش را بزرگ‌تر کند.»

محمد، جوانی که عاشق زنبور شد

محمد بازنبورداری آشنانبود، بلکه باخود زنبور آشنا بود. او زندگی زنبور را مطالعه کرده بود و آن قدر مجذوب این حشره و زندگی‌اش شده بود که دیگر هیچ جای‌شکی برایش باقی نمانده بود که کاری در زمینه زنبور باید شروع کند. «زنبورداری شغلی است که روش‌های خودش را دارد، اما جدای از این‌ها زنبور، یک زندگی واقعا شگفت‌انگیزی دارد که می‌شود سال‌ها راجع به آن مطالعه کرد و مجذوب شگفتی‌های پیچیده این حشره خیلی کوچک شد. من عاشق زنبور شده بودم، نه عاشق زنبورداری، ولی در این مسیر سریعاً توانستم ارتباط‌هایی را ایجاد کنم که با مفاهیم اولیه زنبورداری هم آشنا شوم.» محمد با سرمایه‌ای نزدیک به دوازده میلیون تومان، کارش را شروع کرده، اما خودش می‌گوید بیشترین سرمایه‌اش، تجربیاتش هستند؛ تجربیات و مهارت‌هایی که پیش از این در حوزه فروش اینترنتی به‌دست آورده بود. این کسب‌وکار به‌صورت مستقیم با ۱۵ زنبوردار در حال فعالیت است، اما به گفته محمد، این استارت‌آپ در اول راه است و قصد دارد ۱۵۰ زنبوردار را تحت پوشش قرار دهد. در کنار همه این‌ها، اما چالش‌های پیش روی محمد کم نبوده و نیستند؛ جذب اعتماد زنبورداران، هزینه‌های زیاد آزمایشگاه، اطلاعات ناقص مردم در مورد عسل و محصولات جانبی زنبور عسل و بزرگ‌تر از همه این‌ها، جلب اعتماد مردم به روش‌های کسب درآمد در فضای مجازی که هنوز هم به گفته محمد برای بازار سنتی قابل درک نیست. کار محمد در «هانیلی» هنوز در ابتدای راه است. سال اول سپری شده و هنوز کسب‌وکارش مسیر قطعی خودش را تثبیت نکرده. او برای توسعه اهدافش به دنبال جذب سرمایه است. «در این بازه کوتاه‌مدت تا حدود زیادی توانستیم به اهدافی که تعریف کرده بودیم، برسیم و در حال پیشرفت در مراحل بعدی کار هستیم. قصدمان این است که به نهادهای در تهنه‌بندی کیفیت عسل تبدیل شویم.» از اهداف بلندمدت محمد در «هانیلی»، کمک کردن به رشد کیفیت عسل ایران است تا بتواند بازارهای بزرگ‌تر و خارج از ایران را فتح کند. این هدف شاید خیلی بزرگ باشد، اما محمد چشم‌انداز بلندتری دارد و یقین دارد که جز با امید، نمی‌توان کاری از پیش برد. محمد تمام‌امیدش به آینده نزدیک ایران است و در واقع معتقد است که هیچ راهی جز با امید به مقصد نخواهد رسید.

سال گذشته بود که علاقه‌اش به طبیعت و حشرات، او را به فکر راه‌انداختن این کسب‌وکار انداخت. کسب‌وکاری که در عین حال که زنبورداران را بدون واسطه به مشتریان‌شان وصل می‌کند کشاورزان را ترغیب به استفاده کمتر از سموم و آفت‌کش‌ها می‌کند. محمد می‌گوید: «زنبورهای عسل با یک معضل و بحران بزرگ محیط‌زیستی روبه‌رو شده‌اند؛ اینکه در سال‌های اخیر به‌خاطر استفاده بیش از حد از سموم طبیعی، کشاورزی و آفت‌کش‌ها، گرم‌شدن زمین و خشک‌سالی‌های متعددی که رخ می‌دهد، جمعیت زنبورهای عسل در حال کم‌شدن است، نه تنها زنبورهای عسل بلکه بسیاری از حشرات مفید طبیعت و گرده‌افشان که تاثیر مستقیم در اکوسیستم طبیعی دارند. من در کسب و کارم به دنبال راهکاری بودم که دو مشکل را حل کنم. یکی بحران جمعیتی زنبورهای عسل و دیگری تقلب در بازار زنبور عسل. من به دنبال حل یکپارچه این دو مشکل بودم.» راه‌حلی که محمد داشت، وب‌سایتی بود برای اتصال زنبوردار به مصرف‌کننده وب‌سایتی که کارش تضمین کیفیت عسل است و از طرفی می‌تواند کمکی باشد به زنبوردارها که کندوهایشان را افزایش بدهند و در نتیجه مشکل جمعیت زنبورهای عسل تا حدودی برطرف شود: «تلاشمان این است که نهادهای بشیم در بحث آموزش تا بتوانیم کمک کنیم که کشاورزها از سموم و آفت‌کش‌های کمتری استفاده کنند تا در واقع زنبورهای عسل کمتری در اثر برخورد با این سموم از بین ببرند.» در کسب‌وکار محمد اعتبار زنبورداران سنجیده می‌شود و کیفیت عسل توسط آزمایشگاه‌های تخصصی آنالیز مواد، تشخیص داده می‌شود و بدین ترتیب مشتریان با مطالعه وب‌سایت و پارامترهای آزمایشگاهی می‌توانند با اعتماد بیشتری عسل خریداری کنند. به گفته محمد، این کار توانسته کمک بزرگی باشد به زنبورداران. هانیلی واسطه‌های بازار عسل را کم می‌کند و

چشمان محمد را پُر نمی‌کرد، قاب دوربین اما همه لحظاتش را لبریز از گلزارها و حیات بی‌بدیل زنبورها و پروانه‌ها می‌کرد. عکاسی از حشرات و طبیعت زیبایی که شیفته آن بود، او را بیشتر با طبیعت عجین کرد. نگاه جست‌وجوگر محمد در طبیعت، مسیر او را تعیین کرد: «محل زندگی من پربوداز باغ‌های میوه و زمین‌های زراعی، به همین دلیل دائم در تماس با نشانه‌های طبیعی بودم. چیزی که از آن سال‌ها به یاد دارم این است که من عاشق زیبایی طبیعت به‌خصوص موجودات عجیب و غریبی بودم که خیلی از افراد توجهی به آن‌ها ندارند یا از آن‌ها می‌ترسند. بعدها که کمی بزرگ‌تر شدم و توانستم دوربین عکاسی به‌دست بگیرم، عاشق عکاسی از حشرات شدم و این حشرات آن قدر من را مجذوب خودش کرد که من دائم به دنبال جزئیات شگفت‌انگیز بیشتر در ساختار بدن حشرات شدم. مسیر تحصیلی، من و طبیعت را جدا کرد، ولی در نهایت احساسی که به طبیعت داشتم منجر به این شد که شغلم را با اطمینان و علاقه بیشتر در همین مسیر و در رابطه با حشرات دنبال کنم.»

راهی که طبیعت پیش روی محمد گذاشت

محمد خاهانی، جوان خوش‌فکری است. او از علاقه‌اش به طبیعت و تحصیلاتی که در زمینه مدیریت کسب‌وکار داشته بهره گرفته و استارت‌آپی را راه‌اندازی کرده که کارش فروش آنلاین عسل مرغوب است. در واقع علاقه به طبیعت و بزرگ‌شدن در طبیعت، یکی از عوامل مهمی بوده که باعث شده محمد کسب‌وکار «هانیلی» را شروع کند. او پیش از این تجربه بازار یابی اینترنتی و بازاریابی محتوایی را نداشته، اما همین



محمد و طبیعت دل‌انگیز عجیب‌شیر

محمد، جوانی است که یک سوی نگاهش رو به گذشته‌هاست؛ رو به کودکی‌ها و دل‌بستگی‌هایش و اما گام‌هایش رو به جلوت. طبیعت برای او الهام‌بخش بوده و حالا در مسیر کار و زندگی، دست در دامن آن برده و از طبیعت بهره گرفته. باغزارها و دشتزارهای روستاهای عجیب‌شیر به همراه صحرای، پُرگل آن حوالی،

راه‌حلی که محمد داشت، وب‌سایتی بود زنبوردار به مصرف‌کننده: وب‌سایتی که کارش تضمین کیفیت عسل است و از طرفی می‌تواند کمکی باشد به زنبوردارها که کندوهایشان را افزایش بدهند

کسب‌وکار زوج‌هندی برای مدیریت منابع آب

داشته باشد. از آنجا که هیچ ابزار مناسبی برای این نیاز در بازار وجود نداشت، آقای «چینیایا» به فکر ساخت وسیله خودش افتاد. محصول آن‌ها یک ابزار مبتنی بر «وای‌فای» است که سطح آب مخزن را کنترل می‌کند. با فعال شدن امکان دسترسی به اینترنت، این وسیله راهی توان به مخزن آب متصل کرده و در زمان حقیقی از طریق گوشی هوشمند، اطلاعات وضعیت مخزن آب را دریافت کرد. همچنین کاربر می‌تواند گزارش میزان مصرف آب مخزن را در فواصل ۱۰ دقیقه‌ای، هفتگی، ماهیانه و سلاله دریافت کند. در کنار این‌ها با اضافه‌شدن یک آشکارساز نشت آب، میزان آبی که هرز می‌رود مشخص شده و در نهایت درخواست دریافت آب برای پُر کردن مخزن را از طریق پیامک برای تامین‌کننده ارسال می‌کند. تجربه کاری آقای «چینیایا» در کار با شبکه‌های ارتباطی و نرم‌افزارها در کنار تجاربی که در بازاریابی و مدیریت داشت به او کمک کرد که بتواند این کسب‌وکار را توسعه دهد. او و همسرش ابتدا سراغ آن دسته از دوسستان‌شان رفتند که به دنبال تجربه عملی از اینترنت اشیا بودند. آن‌ها به افرادی نیاز داشتند که بتوانند تجربه واقعی از کاربرد وسیله‌شان را فراهم کنند. پس از ایجاد یک آزمایشگاه کوچک در منزل خود موفق به تولید نمونه کاربردی شدند و از همان ابتدا بازخورد‌های خوبی از کاربران دریافت کردند. تجارب قبلی آقای «چینیایا» به او کمک کرد

کسب‌وکار نوپای یک زن و شوهر فعال در حوزه اینترنت اشیا کمک می‌کند که مصرف آب در منازل، کاهش یافته و تحت نظارت درآید. این کسب‌وکار که آن را «Nimble Vision» نام‌گذاری کرده‌اند روند مصرف و سنجش کاربرد آب را مدیریت می‌کند. کسب‌وکار این زوج هندی هم‌اکنون در منازل، دفاتر اداری، بیمارستان‌ها و مجتمع‌های مسکونی در «بنگلور» مورد استفاده است.

بسیاری از طرح‌های کسب‌وکارهای نوپا در این منطقه در حالی شکل می‌گیرند که نگران موفقیت خود در رفع مشکلی هستند که در مقابل‌شان قرار دارد. این طرح که در سال ۲۰۱۹ توسط خانم و آقای «چینیایا» اجرا شده نیز از این نظر تفاوتی با سایر طرح‌ها ندارد. این زن و شوهر با مشکل ته‌کشیدن منبع آب زیرزمینی خانه خود در «سار جاپور» روبه‌رو بودند که یک مشکل عمومی در منطقه «بنگلور» است. به دلیل وجود این مشکل، بسیاری از ساکنان این منطقه راهی جز تامین آب توسط تانکرها ندارند. خانواده‌ها به آبی که تانکرها تامین می‌کنند وابسته هستند و هر خانواده در ماه، معادل شش تانکر، آب مصرف می‌کند که هزینه‌ای معادل دو هزار و پانصد تاسه هزار روپیه دارد. این میزان مصرف برای خانواده چهار نفری «چینیایا» باعث تعجب بود و باعث شد آن‌ها به فکر راه‌حلی برای این مشکل باشند که امکان محاسبه مصارف مختلف آب در خانه را



فریا عوض‌زاده

مترجم

کسب‌وکار نوپای یک زن و شوهر فعال در حوزه اینترنت اشیا به کاربران کمک می‌کند که مصرف آب در منازل، کاهش یافته و تحت نظارت درآید

لحظه‌ای

A H A M O M E N T



مهران امیری

کارشناس کسب‌وکار

کسب‌وکاری برای کسب‌وکارها

شناسایی، آماده‌سازی و اجرای طرح‌ها و تبدیل آن‌ها به کسب‌وکار واقعی، فرایندی روشن، اما همراه با ظرافت‌ها و پیچیدگی‌های فراوان است، این در حالی است که ادامه حیات یک کسب‌وکار نیز مشکلات و الزامات متنوعی دارد.

تجربه جهانی و داخلی نشان داده که وجود عناصری که امروز از آن‌ها به‌عنوان شتاب‌دهنده و مرکز رشد نام برده می‌شود ضروری است، گرچه میزان اثرگذاری نمونه‌های داخلی آن‌ها را می‌توان مورد پرسش و بررسی قرار داد.

در یک تعریف عمومی و خلاصه، هر آنچه در مراکز موسوم به شتاب‌دهنده و مرکز رشد انجام می‌شود به دنبال آن است که یک طرح را تبدیل به کسب‌وکاری دارای ارزش اقتصادی کند. در این مسیر نکات فراوانی را باید آموخت و آموزش داد و روشن است که حمایت‌ها و همراهی فراگیر در بخش‌های قانون‌گذاری و اجرایی، حرکت در این مسیر را هموار خواهد کرد.

آنچه طی چند سال گذشته در زیست‌بوم کسب‌وکارهای نوپای کشور رخ داده از زاویه توجه به موضوع و تلاش برای هموار کردن مسیر، فرازهای ارزشمندی را نمایان کرده. تلاش بسیار زیادی برای نهادینه‌کردن فرهنگ کار آفرینی و اعتماد به نیروی جوان و پرانگیزه انجام شده، اما گویا همچنان حلقه‌هایی از این زنجیر در جای خود قرار نگرفته‌اند و برخی از بخش‌های قانون‌گذاری و اجرایی، ساز خود را با این روند کوک نکرده‌اند. تنش‌هایی که در ماه‌های اخیر بین برخی شرکت‌های حمل‌ونقل اینترنتی درون‌شهری ایجاد شده، یکی از این نمونه‌سازهای ناکوک است.

نگاه محدود و جزیره‌ای به فعالیت‌های اقتصادی که هنوز در جان و دل برخی مدیران و کارشناسان ریشه دارد، بسیاری از تلاش‌ها را ناکام گذاشته یا شیرینی بهره‌برداری به‌هنگام از آن‌ها را می‌زداید.

در همین راستا تلاش وزارت ارتباطات برای تهیه و اجرای طرحی به نام «نوافرین» مورد توجه و حمایت فعالان کسب‌وکارهای نوپا قرار گرفت. اما بد نیست به یاد داشته باشیم که همه این اقدامات را می‌توان مانند یک کسب‌وکار دید.

هموارسازی مسیر رشد کسب‌وکارها چه در بدنه دولت و چه در بخش خصوصی در واقع کسب‌وکاری برای کسب‌وکارهاست.

این حوزه به‌ناچار تابع قواعد تقریباً مشخصی است که بی‌توجهی به آن‌ها به‌معنای ناکامی است. به همین دلیل نخستین پرسش از مدیران و برنامه‌ریزان این کسب‌وکار آن است که چقدر روی جنبه‌های مختلف طرح کسب‌وکار خود کار کرده‌اید؟ عناصر خلاق و امیدبخش طرح‌شان چیست؟ و چه چیز متفاوتی با تجارب گذشته به مخاطبان خود عرضه می‌کنند؟